

# Kuka olen?



## **Maija Pitkonen**

*Koulutus*

*MMM, agronomi*

*maatalousekonomia / Helsingin yliopisto*

*Yritysasiantuntija ProAgria Etelä-Suomessa*

- Kirjanpitoja ja tilinpäätöksiä
- Investointien ja rahoituksen suunnittelua
- Markkinoinnin erityisasiantuntija
- Maatilat ja maaseudun yritykset asiakkaina

FB: Maija ProAgria



# Keitä on paikalla?



- Tuula Haapamäki, Tuula Haapamäki Oy / Majoitus
- Maarit Padatsu, Ainala ry / Sosiaaliala ja vanhustyö
- Marianne Ojala, Väärinkutommo (MeriOtava) / Kudonta
- Maire Ylä-Tuuhonen, Ylä-Tuuhosen maatila / Matkailu
- Anne Hyödynmaa, Hyödynmaan tila / Maa- ja metsätalous
- Marika Salo, Kolibrin Laulu / Hyvinvointi

# Käydään yhdessä läpi



- Miten olet hinnoittelut omat tuotteet/ palvelut?
- Koska viimeksi olet nostanut hintoja?
- Koska edellisen kerran vertailit kilpailijan hintoja?
- Oletko tyytyväinen yrityksesi hinnoitteluun?

# HINNOITTELUN ABC

Menestyvän yrityksen kannattavuus perustuu suunnitelmalliseen toteutukseen, seurantaan ja reagointiin. Kannattavan hinnoittelun rakentamisessa sinua auttaa Palman Hinnoittelupolku -malli sekä ProAgria Yrityspalvelujen asiantuntijat.

## KANNATTAVA HINNOITTELU PERUSTUU

- Kohtuulliseen voitontavoitteluun
- Todellisiin kuluihin
- Toiminnan kustannustehokkuuteen (mm. ostot, hävikki)
- Kustannus- ja kataseurantaan
- Asiakkaiden tuntemiseen
- Maltillisiin hinnanalennuksiin ja järkeviin asiakasetuihin

## KANNATTAVUUS MUODOSTUU KOLMESTA KIVIJALASTA

- Tekemisestä  
-> kilpailukyky, innovaatiot, tehokkuus, fokus, yhteistyö ja verkostot
- Asiakaskokemuksesta  
-> palvelu, laatu, myynti, markkinointiviestintä, asiakkaan tunteminen
- Talousosaamisesta  
->laskenta ja hinnoittelu, talouden hallinta ja seuranta

**HINNOITTELU ON YRITYKSEN  
KANNATTAVUUDEN MERKIT-  
TÄVIN YKSITTÄINEN TEKIJÄ!**

## HINNOITTELE OIKEIN

- A) kustannusten kattamiseksi  
B) voiton saavuttamiseksi -> kannattavuus  
C) toiminnan kehittämiseksi -> kilpailukyky

### HINNOITTELU

Millaista voittoa tavoittelet yrityksellesi tulevana tilikautena?

Mitkä ovat yrityksen suurimmat kuluerät?

Mitkä kuluja syntyy myynnin määrästä riippumatta?

## KANNATTAVA YRITYS

Palveluyrityksen kannattavuus riippuu yrityksen toiminta-asteesta, eli siitä miten suuri osa työajasta voidaan laskuttaa asiakkaalta.

### KANNATTAVUUS

Millainen on yrityksesi toiminta-aste?

Miten tekemistä voitaisiin tehostaa?

Millainen yhteistyö muiden yritysten kanssa edistäisi kustannustehokkuutta?

## OIKEA HENKILÖSTÖ ON KULTAA

Palvelualoilla yrityksen suurin kuluerä on yleensä henkilöstön palkat. Henkilöstö on usein asiakaskokemukseen ja asiakastyytyväisyyteen vaikuttava tekijä.

### HENKILÖSTÖ

Millaiset ovat yrityksesi kiinteät kulut jaettuna työntekijöiden määrällä?

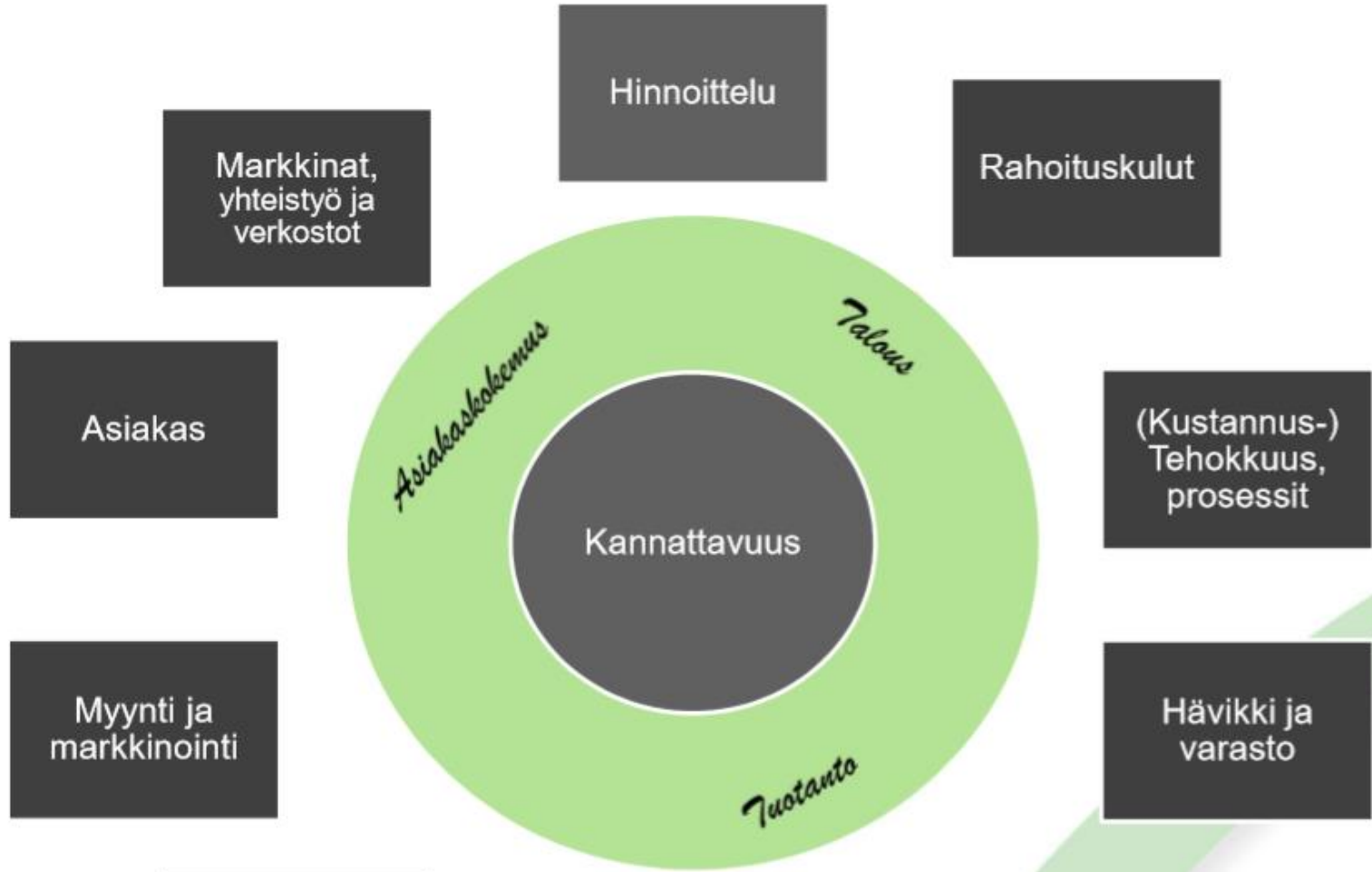
Ketkä ovat yrityksesi käyntikortit ja avainhenkilöt asiakaskokemuksen näkökulmasta?

Miten sitoutat ja varmistat pysyvyyden ja palvelun laadun?

# Hinnoittelun periaatteita

- Hinnoittelu on yrityksen kannattavuuden merkittävin yksittäinen tekijä.
- Taloudellisesti olisi kaikkein järkevintä pyrkiä löytämään korkein mahdollinen hintataso, joka yhdistettynä sopivaan työmäärään tuottaa parhaimman kokonaistuloksen.
- Hintoja on syytä nostaa joka vuosi noin 3 prosentilla, sillä inflaatio nostaa kustannuksia.





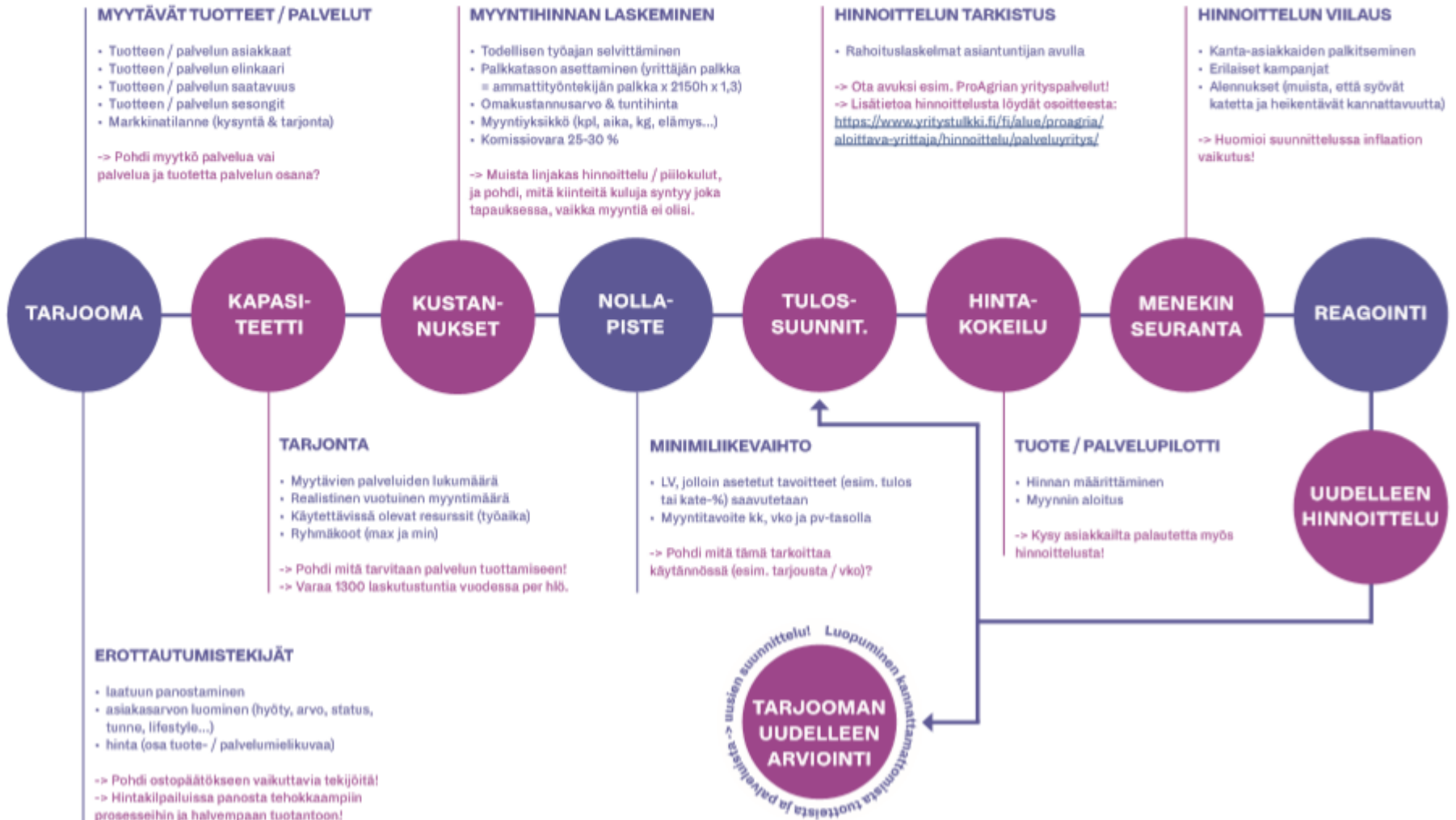
# Myyntihinnan määrittäminen

- Yrityksen tuottaman tuotteen tai palvelun hinnan määrittämiseen vaikuttaa monta määräävää tekijää.
- Omakustannusarvo eli mitä tuote/palvelu maksaa itselle, kilpailijoiden hinnat, tuotteen elinkaari, saatavuus, sesonki, oma markkina-asema jne.
- Hinta on kuitenkin asetettava siten, että yritys saavuttaa taloudelliset ja muut tavoitteensa sekä pärjää kilpailussa.



# HINNOITTELUPOLKU

Hinnoittelu on yrityksesi tärkein kannattavuuden osatekijä. Hinnoittelu on kokonaisuus, jonka suunnitteluun, laskentaan, kokeiluun, seurantaan ja reagointiin kannattaa varata aikaa ja ajatusta.







Valmistettavan tuotteen hinnan  
määrittäminen

# Omakustannusarvoon perustuva hinnoittelu

- Yrityksen tuotantokustannusten tarkka tuntemus ja seuranta on erityisen tärkeää.
- Erityisesti tiukassa hintakilpailutilanteessa, jolloin myyntihinta on markkinoilla lähes sama.
- Silloin kannattavuuden ratkaisee, kuka pystyy halvimpiin tuotantokustannuksiin.
- Valitettavasti esimerkiksi rakentamisessa ja useilla palvelualoilla tuijotetaan usein vain hintaan, toimitusaikaan ja maksuehtoihin. Laadun oletetaan olevan kaikilla toimijoilla riittävä.
- Kaupan toimialalla hinnoittelussa on runsaammin pelivaraa markkinoinnin ja mielikuvan ansiosta sekä erilaisilla tuotteiden paketoinneilla.

# Myyntituotteen hinnoittelu



Katsotaan yhdessä YT12 -hinnoittelulaskuria

# Myyntikatteen laskeminen

Jos tuotteen ostohinta on 100 euroa niin millä hinnalla se pitää myydä, että myyjä saa 40% myyntikatteen?

Monet vastaavat, että 140 eurolla, mikä on väärä vastaus. Oikea vastaus on 166,67 euroa.

**Myyntikate** lasketaan seuraavasti:

- $\text{Myyntikate} = 100 / 0,6 = 166,67 \text{ €}$
- $166,67 \text{ €} * 40\% = 66,67 \text{ €}$
- **Myyntikateprosentti** =  $1 - [ (\text{ostohinta} / \text{myyntihinta}) * 100 \text{ \%} ] = 1 - (100 \text{ €} / 166,67 \text{ €}) * 100 \text{ \%} = 40\%$



Palvelutuotteen hinnan  
määrittäminen

# Palveluyrityksen hinnoittelu

- Palveluyritys valmistaa asiakkaalleen palvelun esim. rakentaminen, siivous, kirjanpito, parturi jne.
- Yleisimmin palveluyrityksen hinnoittelu perustuu työntekijän työhön käyttämään aikaan ja työntekijälle maksettavaan palkkaan.
- Lisäksi veloitus hinnassa otetaan huomioon työn sesonkiluontoisuus ja toiminnan käyttöaste. Hiihtokeskusyrittäjän on kerättävä vuosiansionsa talven aikana.
- Kaikki sesongin ulkopuolinen myynti on ylimääräistä, jolloin sitä kannattaa myydä huomommallakin hinnalla.

# Tuntihinnan yksinkertainen laskusääntö:

- jos yrityksellä ei ole konekantaan on arvonlisäverollinen veloitus hinta 3 x työntekijän tuntipalkka
- jos yrityksellä on koneita, laitteita, työkaluja sekä tarvikkeita on arvonlisäverollinen veloitus hinta 4 x työntekijän tuntipalkka

**Tehtävä:** Jaa yrityksesi viime vuoden liikevaihto tehdyillä työtunneilla. Paljon tuli tehdyille työtunnille ansaintaa?

Liikevaihto / työtunnit = \_\_\_\_\_

Mikä oli tuntipalkan kerroin ? = \_\_\_\_\_

# Yrittäjän todellinen työaika

- Tuntihintaa laskettaessa suurimmat virheet tehdään laskutukseen oikeuttavan ajan arvioinnissa.
- Suomalainen 8 tunnin työpäivää tekevän työntekijän todellinen työssäoloaika on 1750 tuntia, mutta palkka hänelle maksetaan 2150 tunnilta.
- Todellinen tehollinen työaika jää vielä huomattavasti työssäoloaikaan alhaisemmaksi ollen vain n. 70 %.
- Laskennan pohjana käytetään 1300 laskutustuntia vuodessa.
- Tällä tuntimäärällä on saatava katettua kaikki yritystoiminnan kustannukset ja saatava yrittäjälle palkka.



# Palkkatason asettaminen

- Palkkatason asettamisessa on perusteltua lähteä samasta työstä työntekijälle maksettavasta palkasta. Em. paremman palkkatason tavoittelu edellyttää myös laadullista tms. eroa tavanomaiseen verrattuna. Palkka lasketaan luonnollisesti kaikille 2150 tunnille ja sosiaaliturvamaksukerroin 1,3 lisäksi.
- Yrittäjän palkka = ammattimiehen tuntipalkka x 2 150 tuntia x 1,3
- Laskelmissa vuosipalkka otetaan mukaan kiinteänä kuluna, sillä yrittäjän joutuu nostamaan itselleen palkkaa yrityksestään kaikkina vuodenaikoina työtilanteesta riippumatta.

# Vuositason kiinteät kulut

- Yrityksellä on joukko kustannuksia, jotka on maksettava työtilanteesta riippumatta.
- Tiedot löytyvät toteutuneesta tilinpäätöksestä tai voit laskea kiinteät kulut Yritystulkin Taloussuunnitelmalla.
- Toimitilan vuokrat, kirjanpito, puhelin/netti, markkinointi yms.

# Vuosittaiset korkokulut

- Laske ottamiesi lainojen vuotuiset korkokustannukset pankkikuluineen.
- Tiedot löytyvät toteutuneesta tilinpäätöksestä tai tulosennusteesta.

# Vuotuiset poistot

- Kaikki käyttöomaisuus on kuluva, jota on uudistettava tai korjattava määrääjoin.
- Vuotuisten poistojen määrä on siis otettava huomioon hinnoittelussa, sillä niiden poisjättäminen merkitsee liian alhaista hintaa. Rahaa ei kerry uusintainvestointeihin tai uudistuksessa syntyvän velan maksuun.
- Huomaa, että poiston suuruus ei ole saman kuin lainan takaisinmaksuaika. Varsinkin liiketoiminnan alussa otetaan pitkien takaisinmaksuaikojen lainoja, jopa pitempiä, kuin mitä laitteiden kuluminen edellyttäisi.
- Paras tapa yrityksen talouden hallinnassa on, että lainan lyhennysaika ja koneen poistoaika ovat samanpituiset.

# Voittotavoitteen määrittäminen

- Yrityksen tuotoksi ei riitä pelkkä palkka.
- Yrittäjä on ottanut riskiä, ehkä sijoittanut aiemmin ansaitsemaansa rahoja yritykseen, joille on saata kohtuullinen korko.
- Suomalaisten huippuyritysten vuosivoitto on lähes 20 %, mutta keskiarvo lienee 4 – 5 % vaiheilla.

# Katetarve

- Edellä mainittujen kohtien yhteenlaskettu summa ilmoittaa katetarpeesi eli summan, joka sinun on yrittämisellä hankittava pysyäksesi tavoitteissasi.
- Palveluyrityksessä kate syntyy hinnoitteleamalla laskutettavat työtunnit riittävän korkeiksi.
- Jos toimintaan liittyy välitettävää tai tavaroita, jotka myydään asennettuna, on niistä saatava myyntikate osaltaan vähentämässä työstä tarvittavaa katetta.
- Toisaalta tarvikkeiden ostaminen ja edelleen myyminen sitoo rahaa, jolle on saatava korko.

# Lasketaan yhdessä!

Palveluyrityksen arvonlisäveroton minimituntihinta =  
katetarve / laskutettavat tunnit

# Alennukset

- Alennukset syövät tehokkaasti katetta, jolloin muutaman prosentin hinnanalasku vaati paljon lisämyyntiä menetetyn katteen takaisin saamiseksi.
- Mikäli olet alalla, jossa perinteisesti annetaan alennuksia (esim. huonekalu-, auto- ja konekauppa), niin jätä ”tinkivaraa” hintoihin.
- Periaatteena on, että asiakkaat, jotka helpottavat ja vähentävät myyntityötä, ovat oikeutettuja alennukseen.
- Tällaisia asiakkaita ovat mm.
  - suuria määriä kerralla ostavat asiakkaat
  - kanta-asiakkaat
  - asiakkaat, jotka ostavat sesonkimyynnin ulkopuolisina aikoina (esim. kesärenkaat talvella)
  - eivät ole reklamointiherkkiä (mm. rakennusalalla ja valmistavassa teollisuudessa vaikuttaa paljon)
  - maksavat laskut ajallansa tai heti

# Verkkolaskutuspalvelu

- Huhtikuussa 2020 astui voimaan uusi verkkolaskulaki, minkä jälkeen tuhansien suomalaisten pienyrittäjien on käytännössä pakko pystyä pyydettäessä lähettämään verkkolaskuja yritysasiakkailleen.
- Posti: <https://www.posti.fi/fi/yrityksille/monikanavainen-viestinta/monikanavainen-jakelu/monikanavainen-laskutus/verkkolaskutus-pienyrittajille>

